ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ ПРЕДПРИЯТИЯ

THE CONTRACT OF PURCHASE-SALE OF A BUSINESS

УДК 347.2

Шалайкин Руслан Николаевич, кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса, Юридический институт Белгородского государственного национального исследовательского университета, г. Белгород

Кравченко Евгений Владимирович, магистрант 2 курса, кафедра гражданского права и процесса**,** Юридический институт Белгородского государственного национального исследовательского университета, г. Белгород

Shalaikin R.N. 0938956@mail.ru

Kravchenko E.V. 0938956@mail.ru

Аннотация

Статье посвящена анализу особенностей и характеристик гражданско-правового договора купли-продажи предприятия. Определены признаки предприятия, как особого объекта гражданских прав, а также определены отличительные особенности договора купли-продажи предприятия от простого договора купли-продажи, определено место договора купли-продажи предприятия в деловом обороте, рассмотрены особенности процедуры передачи предприятия. Рассмотрены некоторые аспекты такого понятия как качество предприятия, а также некоторые качества, которые могут как выступать, так и не выступать в этой роли как определяющие особенности такого представления. Выделены субъективные и объективные

характеристики и определена основная тенденция, приобретаемая как объектом купли-продажи, так и всего рынка в связи с ними.

Annotation

The article is devoted to the analysis of the features and characteristics of a civil contract of sale of an enterprise. The features of the enterprise as a special object of civil rights are defined, as well as the distinctive features of the contract of sale of the enterprise from a simple contract of sale, the place of the contract of sale of the enterprise in business turnover is determined, the features of the procedure for transferring the enterprise are considered. Some aspects of such a concept as the quality of an enterprise are considered, as well as some qualities that may or may not act in this role as defining features of such a representation. Subjective and objective characteristics are highlighted, and the main trend acquired by both the object of sale and the entire market in connection with them is determined.

Ключевые слова: предприятие, купля-продажа предприятия, договор купли-продажи предприятия, особенности продажи предприятия.

Keywords: enterprise, purchase and sale of an enterprise, contract of sale and purchase of an enterprise, features of sale of an enterprise.

Ключевым договором, обеспечивающим оборот товаров, является договор купли-продажи. Именно этот договор занимает ведущее место в регулировании товарно-денежных отношений, являющихся, в свою очередь, основой экономической жизни любого государства [1]. В связи с вышеизложенным договор купли-продажи, несмотря на всю свою универсальность, не может своими общими нормами охватить и надлежащим образом урегулировать все отношения, связанные с куплей-продажей объектов гражданских прав, особенно специфических объектов гражданских прав. Именно поэтому гражданское законодательство РФ предусматривает

отдельные виды именованных договоров купли-продажи, среди которых и договор продажи предприятия.

Продажа предприятия является одним из наиболее сложных и специфических типов гражданско-правовых договоров, что и обуславливает необходимость его отдельного правового регулирования.

Вполне очевидно, что основная специфика такого договора состоит в особом предмете правового регулирования. Такой предмет, как отдельный объект гражданских прав выделен статьей 132 гражданского кодекса РФ. «Предприятием как объектом прав, признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности» [2].

Ф. К. Турдиматовым отмечено, предприятие, как объект гражданских прав может включать в себя: «в состав предприятия входят как движимые, так и недвижимые вещи, однако сочетание предметов материального мира и нематериальных объектов» [3]. Именно единство предприятия как комплексного, сложенного объекта является его особенностью. Естественно это означает принципиально качественный переход, а не только простое множество объектов гражданских прав, в своём единстве эти объекты создают новое качество. Более того, это качество должно быть направлено, в первую очередь, на извлечение прибыли от деятельности такого объекта гражданских прав.

Именно сложность самого объекта правового регулирования обуславливает следующие особенности отчуждения предприятия по договору купли-продажи:

1. Обязательная предпродажная инвентаризация. Статья 561 ГК РФ предусматривает обязанность осуществить предпродажную инвентаризацию всего предприятия. До подписания договора продажи предприятия должны быть составлены и рассмотрены сторонами: акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, а также перечень всех долгов (обязательств),

включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований.

2. Продажа предприятия во всех случаях сопровождается, с одной стороны, уступкой продавцом прав требований покупателю, а с другой - переводом на него долгов, что безусловно, требует согласия третьих лиц - кредиторов. Ст. 562 ГК РФ предусматривает обязанность уведомить кредиторов по обязательствам, включенным в состав продаваемого предприятия, они не только должны быть письменно уведомлены о продаже предприятия, но и перед передачей имущества покупателю согласовать (дать согласие) сделку.

3. Государственная регистрация продажи предприятия имеет особые условия (требования). Изменение права собственности на предприятие требует государственной регистрации как и на недвижимость. При этом, важно учесть, что государственной регистрации подлежит не сам договор купли-продажи, а именно отчужденные на основании этого договора права собственности.

4. Существенным условием договора купли-продажи предприятия является цена «Если в договоре цена товара не указана, то это не товар, а вещь.» [4]. Невозможна продажа предприятия без указания цены, на основании «обычных» цен, как это определено в общих правилах, регулирующих договор купли-продажи.

5. Важным условием, но не типичным, скорее специфичным, есть так же право преждепользования тождественного технического решения и его передача при продаже. «Право преждепользования является ограниченным в обороте, т.к. законодательство допускает лишь один случай, когда право преждепользования может перейти от одного лица к другому — случай перехода к другому лицу прав (в том числе и в порядке универсального правопреемства) на тот имущественный комплекс, используемый в предпринимательской деятельности (предприятие), на котором имело место

использование тождественного результата интеллектуальной деятельности или на котором были сделаны соответствующие приготовления» [5].

Действующим законодательством выделена особая процедура передачи предприятия, в этой процедуре учитывается специфика предприятия как объекта гражданских прав.

Способом передачи предприятия является подписание передаточного акта. Законодательство РФ требует, чтобы в передаточном акте были указаны:

- данные о составе предприятия;
- об уведомлении кредиторов о продаже предприятия;
- сведения о выявленных недостатках переданного имущества;
- перечень имущества, обязанности по передаче которого не исполнены продавцом ввиду его утраты.

Таким образом, для договоров купли-продажи предприятия разведен во времени переход права собственности (государственная регистрация права) и переход риска случайной гибели имущества. Момент подписания передаточного акта и обуславливает переход от продавца - покупателю риска случайной гибели имущества.

За исключением вышеизложенных особенностей договор продажи предприятия подлежит общему гражданско-правовому регулированию, как и договор купли-продажи, все положения договора купли-продажи действуют для него в полном объёме. Нормы, регламентирующие работу и положение предприятия как имущественного комплекса и субъекта правоотношений, содержатся не только в статьях гражданского кодекса, но и в значительном количестве других актов, регламентирующих общие требования к статусу предприятия? таких как развитие субъектов малого и среднего предпринимательства, риски и их страхование при ведении производственной деятельности и др. «При этом гражданский кодекс среди всех названных актов занимает центральное положение и носит специальный характер» [6].

Вопросом является так же субъектный состав и предмет договора, предприятие как товар и предмет предпринимательской деятельности.

Полагаю, можно воспользоваться более проработанным мнением: «Полагаем, что учет специфики регулирования экономических отношений, коими являются отношения в сфере предпринимательства, необходим, но сама эта специфика вызвана наличием государственного (публичного) интереса в развитии экономического оборота с одновременной защитой прав потребителя как слабой стороны в правоотношении» [7].

Как справедливо отмечает Г. И. Мансурова, «Продажа предприятия как имущественного комплекса – самый сложный, долгий и дорогой способ продажи» [8]. Именно поэтому сделки, связанные с приобретением предприятия, как объекта имущественных прав, не пользуются большой популярностью в деловом обороте. Куда более распространены случае покупки доли в юридическом лице, являющимся владельцем такого предприятия. Такой путь является более простым как с юридической, так и с экономической точки зрения, позволяя избежать ограничений, установленных договором купли-продажи предприятия.

Еще одной серьезной правовой проблемой, ограничивающей применение договоров купли-продажи предприятия в деловом обороте Российской Федерации, является применение условий относительно качества предприятия, как объекта продажи. В соответствии со статьей 565 ГК РФ, последствия передачи продавцом и принятия покупателем по передаточному акту предприятия, состав которого не соответствует предусмотренному договором продажи предприятия, в том числе в отношении качества переданного имущества, определяются на основании правил, предусмотренных статьями 460 - 462, 466, 469, 475, 479 ГК РФ. При этом, покупатель вправе в судебном порядке требовать расторжения или изменения договора продажи предприятия и возвращения того, что исполнено сторонами по договору, если установлено, что предприятие ввиду недостатков, за которые продавец отвечает, не пригодно для целей, названных в договоре продажи, и эти недостатки не устранены продавцом на условиях, в порядке и в сроки, которые установлены в соответствии с настоящим Кодексом, другими

законами, иными правовыми актами или договором, либо устранение таких недостатков невозможно.

Как отмечает А. В. Самигулина, «На наш взгляд, одним из сложнейших является вопрос о том, служат ли доходность (прибыльность) и объем товарооборота показателями качества предприятия» [9]. Существует научная дискуссия относительно того, является ли прибыльность элементом качества предприятия - прибыльность может быть элементом качества только в том случае, если это отражено в договоре гарантии доходов предприятия. Однако с подобным утверждением согласится нельзя. Продавец не может гарантировать прибыльность предприятия в будущем, так как предпринимательская деятельность, по своему характеру, является рискованной, и продавец не может предугадать всех рисков, связанных с будущей деятельностью предприятия, в том числе, с действиями покупателя, как нового владельца предприятия.

Как видим, сложность предприятия, как комплексного объекта гражданских прав обуславливает сложность такого способа передачи бизнеса, что ограничивает его использование в гражданском обороте. В то же время в некоторых случаях (например, банкротство предприятия), именно купля-продажа предприятия, как объекта имущественных прав, является наиболее целесообразным решением [10]. Именно поэтому наличие отдельного правового регулирования купли-продажи и установления его особенностей является реализацией принципа правовой определенности, позволяющей сторонам гражданско-правовых отношений использовать этот инструмент для регламентации денежно-товарных отношений.

Непосредственно в самой сделке купли-продажи предприятия, как и в любой другой очень большой объём субъективного, что требует формального основания для фиксации сделки в деталях и соответственного договора. Фактически необходимо признать, что по всем характеристикам сам рассматриваемый объект купли-продажи, носит как объективные, так и исключительно субъективные характеристики, для примера:

1. Существующее имущество – объективная характеристика.

2. Текущая и соответственно выводимая из неё потенциальная прибыль – субъективная характеристика.

Это позволяет манипулировать образом стоимости обусловленным общественно из текущих тенденций на рынке. Продавец на момент реализации договора складывает для покупателя ожидаемый им образ, реальность которого после исполнения сделки может как соответствовать, так и не соответствовать этому ожиданию. Для фиксации сделки и нужен договор, которым продавец и покупатель ставятся в относительно равные позиции, на которых оба могут понести ущерб и соответственно иметь в дальнейшем претензии и попытаться компенсировать этот ущерб за счёт контрагента. Договор чётко фиксирует на что могут претендовать обе стороны, позволяя ограничить ответственность и упростить дальнейшую работу всех сторон.

Фактически это так же порождает системные возможности злоупотребления на идеальных основаниях, и, хотя теоретически никакого порока в идеальности основания нет, он проявляется в формах, которые принимают реальные сделки на таких основаниях, воспроизводя относительную свободу манипуляции в них. В частности, это касается нематериальных составляющих бизнеса, которые позволяют аккумулировать стоимость предприятия в нематериальных активах, подготавливая так называемый финансовый пузырь, оборачивающийся стрессами для всей экономики. По результатам предприятие может торговаться по значительно завышенной цене от своей реальной стоимости. Завышение цены так же может создать общественные проблемы. Однако все возникающие в приведённых случаях проблемы либо снимаются в интересах упрощения оборота предприятия, либо регулируются другими институтами.

Литература

1. Мишина Е. В. Учения о договоре купли-продажи в советской и современной цивилистической науке // Вестник Санкт-Петербургского

университета МВД России. 2008. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ucheniya-o-dogovore-kupli-prodazhi-v-sovetskoy-i-sovremennoy-tsivilisticheskoy-nauke (дата обращения: 17.03.2019).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ [Электронный ресурс] режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

3. Турдиматов Ф. К. О соотношении категорий «Предприятие» и «Единый недвижимый комплекс» // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. №3 (31). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/o-sootnoshenii-kategoriy-predpriyatie-i-edinyy-nedvizhimyy-kompleks (дата обращения: 17.03.2019).

4. Климова Е. В. Правовые проблемы продажи предприятия в России // Известия БГУ. 2006. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/pravovye-problemy-prodazhi-predpriyatiya-v-rossii (дата обращения: 17.03.2019).

5. Максименко А. В., Яковлев В. И. Особенности правового регулирования использования тождественного технического решения. // Вестник воронежского института МВД России. 2014 Издательство: Воронежский институт Министерства внутренних дел Российской Федерации.

6. Колесова Т. С., Яковлев В. И. О перспективных направлениях совершенствования правового регулирования сельскохозяйственной кооперации. // Вопросы современной юриспруденции. 2013 Издательство: Ассоциация научных сотрудников "Сибирская академическая книга"

7. Шевченко Г. В., Богатырёва А. В. Договоры в предпринимательской сфере: сущность и отраслевая принадлежность. // Теория и практика общественного развития. 2018 Издательство: Издательский дом "ХОРС"

8. Мансурова Г. И., Мансуров П. М. Варианты купли-продажи бизнеса // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/varianty-kupli-prodazhi-biznesa (дата обращения: 17.03.2019).

9. Самигулина А. В. Договор купли-продажи предприятия: правовые последствия // Пробелы в российском законодательстве. 2009. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/dogovor-kupli-prodazhi-predpriyatiya-pravovye-posledstviya (дата обращения: 17.03.2019).

10. Самигулина А. В. Особенности купли-продажи предприятия при процедурах банкротства // Пробелы в российском законодательстве. 2009. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-kupli-prodazhi-predpriyatiya-pri-protsedurah-bankrotstva (дата обращения: 17.03.2019).

Literature

1. Mishina E. V. Doctrines about the contract of purchase and sale in Soviet and modern civil science / / Bulletin of the Saint Petersburg University of the Ministry of internal Affairs of Russia. 2008. # 2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ucheniya-o-dogovore-kupli-prodazhi-v-sovetskoy-i-sovremennoy-tsivilisticheskoy-nauke (accessed: 17.03.2019).

2. Civil code of the Russian Federation (civil code of the Russian Federation) of November 30, 1994 N 51-FZ [Electronic resource] access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

3. Turdimatov F. K. on the ratio of the categories "Enterprise" and "Unified real estate complex" / / Actual problems of Economics and law. 2014. No. 3 (31). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/o-sootnoshenii-kategoriy-predpriyatie-i-edinyy-nedvizhimyy-kompleks (accessed: 17.03.2019).

4. Klimova E. V. Legal problems of selling an enterprise in Russia // Izvestiya BSU. 2006. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/pravovye-problemy-prodazhi-predpriyatiya-v-rossii (accessed 17.03.2019).

5. Maksimenko A.V., Yakovlev V. I. Features of legal regulation of the use of identical technical solutions. // Bulletin of the Voronezh Institute of the Ministry of internal Affairs of Russia. 2014 publishing House: Voronezh Institute of the Ministry of internal Affairs of the Russian Federation.

6. Kolesova T. S., Yakovlev V. I. about perspective directions of improvement of legal regulation of agricultural cooperation. // Questions of modern jurisprudence. 2013 Publisher: Association for the scientific staff of the "Siberian academic book"

7. Shevchenko G. V., Bogatyreva A.V. Contracts in the business sphere: the essence and industry affiliation. // Theory and practice of social development. 2018 Publisher: HORSE publishing house"

8. Mansurova G. I., Mansurov P. M. Variants of business purchase and sale // Economic analysis: theory and practice. 2012. # 4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/varianty-kupli-prodazhi-biznesa (accessed 17.03.2019).

9. Samigulina, A. V. a Contract for the sale of the enterprise: legal consequences // Gaps in Russian legislation. 2009. # 2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/dogovor-kupli-prodazhi-predpriyatiya-pravovye-posledstviya (accessed: 17.03.2019).

10. Samigulina A.V. Features of purchase and sale of an enterprise in bankruptcy procedures // Gaps in Russian legislation. 2009. # 2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-kupli-prodazhi-predpriyatiya-pri-protsedurah-bankrotstva (accessed 17.03.2019).